

コロナウイルスの影響でリモートワークが増えたり、外に出る機会も少なく運動不足になっている方が多いのではないのでしょうか？

3カ月程身体が「なんとな〜くだるいなあ」と感じていた職員が整体に駆け込んでみれば、どうやら肩甲骨がガチガチ、そして骨盤もずれている…自分が思っていた以上に身体に負担がかかっていたようです。ガチガチの筋肉・関節のままではつらい肩こりに悩まされたり、ダイエット目的で運動しても思うような効果が得られません。自宅で簡単に出来る「肩甲骨はがし」をご紹介します！

- 1.両手両膝を肩幅程度に開き、ベッドや床の上によつんばいになる。
- 2.そのままゆっくり息を吸いながら背中を丸める。丸め切ったところで5秒キープ。
- 3.息を吐きながら肩甲骨を寄せるようなイメージで胸を張る。

また5秒間キープして、ゆっくり元に戻す。×10回！

小さな問題に見えても、放っておくと大事になってしまいます！

登記や法律相談など、ちょっとした疑問が生まれた際にはアプローチへぜひご相談ください！



アプローチレター製作委員会

【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集「高齢者の不動産売買に伴う認知症リスクに対する対応策について」
3. アプローチ相談室
4. アプローチ女子会
5. アプローチからのお知らせ
6. 「安楽サポート」サービスのご案内
7. アプローチ外部講師派遣のご案内

【担当】

加藤 聡
豊田雅史
秋田英律
小田美早
三浦千穂



1. 「遺言執行者」

最近、ある高齢女性の公正証書遺言の作成をお手伝いさせて頂きました。この方、配偶者、子供もいない方で、遺言内容としましては簡単に言いますと「現金預貯金全てをA神宮及び〇〇寺に2分の1づつ遺贈する。」「この遺言執行者に司法書士加藤聡を指定する。」という内容です。

これだけならなんの問題もないのですが、便宜甥っ子を受取人としている死亡保険金数千万円の生命保険があります。おばあちゃんこのお金を甥っ子にあげたい気持ちは一切無く、そのお金の3分の2をI神宮、3分の1をS神社へ寄付したいとの意向。しかし、生命保険金は受取人固有の権利であるため、遺言でこの様にしてほしいと書いたとしても強制力は無く、付言事項でしかないため、この甥っ子ではあやしいという事になり遺言執行者である私を受取人にする事となりました。

この変更に関し、保険会社は難色を示しましたが、おばあちゃんの意向を確認し、公正証書遺言案を提出したところ、なんとか受取人の変更に応じて頂きました。

ところで、いくら遺言執行者といってもこの保険金、受取人固有の権利であるため寄付するかどうかは私の意思によります。しかしながら天下のI神宮への寄付金をネコババする度胸は無いので遺言執行者の職務をしっかりと努めたいと思います。近い将来札束持って伊勢路に行く日が来るかも？

さて、公正証書遺言を作成する際、受遺者が法人の場合、法人の謄本を提出します。

熱田神宮の法人名称は「熱田神宮」ですが、伊勢神宮の法人名称は「神宮」なんですよ。さすがですね！みなさん知ってましたか？



司法書士 加藤 聡

2. 高齢者の不動産売買に伴う認知症リスクに対する対応策について

担当：豊田雅史

日本は4人に1人が65歳以上の高齢者となる「超高齢社会」に突入しました。2060年の予測では4人に1人が75歳以上になるそうですから、高齢者の不動産売買に関する問題はこれから増加していくと予測されます。「親が認知症のため施設に入ることになったので、親名義の不動産を売り、費用に充てたい」と思っても、家族が勝手に不動産を売ることはできません。そこで今回は、高齢者の不動産売買に伴う認知症リスクに対する対応策について、ご紹介いたします。

1. 認知症に伴うリスクとは？

まず、大前提として不動産売買契約などの契約が有効とされるためには、契約の当事者に意思能力が必要です。意思能力とは、自己の行為の結果を認識・判断できる能力のことを言います。もし当事者が意思能力を有しなかったときは、その契約は、無効となってしまいます。不要のトラブルが起らないよう、不動産のような大きな資産がある場合には、何かしらの対策が必要になります。

2. 認知症リスクに対する対策

もし、何も対策をせずに高齢の売主が認知症になってしまった場合に、不動産を売却するには、成年後見人を選任し、選任された後見人に、売却手続きをしてもらう事になります。ただし、成年後見制度を開始するには、後見開始の申立てをして、家庭裁判所の審判を受けなければなりません。この手続きには、手間と費用がかかります。また、後見人に親族を希望しても、家庭裁判所の判断で、司法書士や弁護士などの専門職が、選任されることもありますし、売却後も後見人制度は、売主本人が亡くなるまで続く為、その後の財産管理は売主ではなく、後見人が行うことになり、その間、後見人への報酬も発生し続けることになります。

この不都合を回避するためには、以下の方法が考えられます。

①任意後見契約の締結

任意後見は成年後見と違い、契約を締結する時点では判断能力に問題がないものの、将来、判断能力が低下したときのことを想定して、判断能力が低下した時点で、はじめて任意後見人による保護を受けようとするものです。また、本人の意思で任意後見人を選任することができ、ご家族など信頼できる人を選任しておけば、判断能力が減退した場合でも、財産管理や療養看護などについて、安心して老後を迎えることができますし、ご家族も赤の他人に親の財産を管理される心配もなくなります。任意後見人に対する報酬も、成年後見と違い自由に定める事ができ、任意後見人がご家族の場合は多くが、無報酬の場合が多いようです。任意後見契約は、適法かつ有効な契約が結ばれる事を確実にするなどの観点から、公証人が作成する公正証書によってしなければならないとされています。任意後見契約は、判断能力が低下してしまった後では、任意後見制度を利用することが難しくなりますので、ご両親の判断能力が備わっている間に任意後見契約を締結する事を検討してみたいかがでしょうか。



 **無料 相続・遺言 相談会実施中**
  **0120-512-432** 

②民事信託の活用

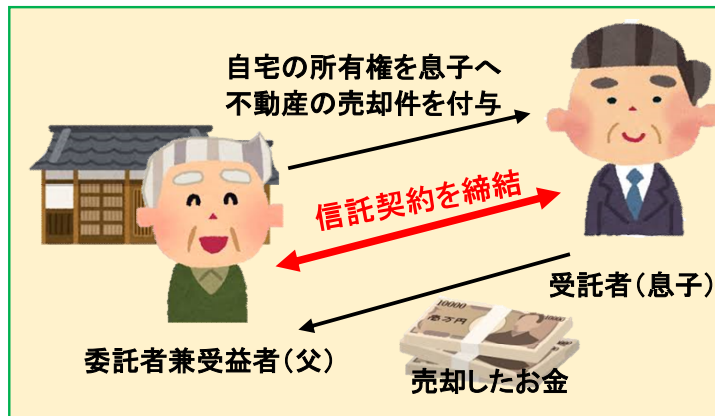
民事信託とは、資産の所有者（委託者）から資産を託される者（受託者）に、資産の所有権を移転し、受託者は託された資産から利益を受ける者（受益者）のために、資産を管理・承継することです。民事信託での登場人物は、この委託者・受託者・受益者の3人になります。

例えば、高齢の親が認知症になってしまうと、実家の売却が困難になってしまいます。認知症になった本人はもちろん、ご家族が勝手に不動産を売却する事はできません。

また、成年後見人を付けても、自宅不動産の場合は、裁判所の許可がない限りは売却することはできません。そこで、親子間で信託契約を結び、親が子に実家の売却を任せるといった民事信託を利用する方法があります。親が元気なうちに、親を委託者とし、受託者である息子さんに不動産を信託します。信託契約によって受託者である息子さんに、不動産の売却の権限を与えておけば、受託者である息子さんによる不動産の売却が可能になります。不動産を売却した後は、信託財産は金銭となりますが、受益者を親にしておけば、その金銭は受益者である親のために使うことができます。

民事信託を活用すれば、本人の元気なうちから財産管理を託せるとともに、信託した後に本人の判断能力が低下・喪失しても、受託者である息子さんの主導で、財産の管理や処分がスムーズに実行できるメリットがあるので、成年後見制度を利用しなくても、本人に代わって財産を管理し、本人を委託者兼受益者とする事で、本人のために運用・処分する事が可能になります。信託契約の契約書に関しては、委託者及び受託者の調印書面があれば有効ですが、信託契約は不動産などの高額な財産管理に関する非常に重要な契約なので、公正証人の立ち合いの下、公正証書を作成しておくことをお勧めします。契約書としての証拠能力が高まり、契約成立に関する後日のトラブルを防ぐ事が期待できます。

民事信託を実行することは、財産管理・資産承継の仕組みについて、きちんとした見識と実務経験、多方面の法的知識を要するので、専門家に依頼するのがよいでしょう。



3.おわりに

認知症の問題は、もはや他人事ではありません。重度の認知症で「意思能力」がない場合には、不動産の売買契約は結べません。委任状を用意して、代理人を立てることもできません。高齢の親の所有不動産を事前に把握しておくとともに、もし認知症になったときの対応策などを家族間で話し合っておくべきでしょう。ただ、状況をしっかりと把握する必要がありますので、専門家と相談しながら進めていくことをお勧めします。

3. アプローチ相談室～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～

担当：秋田英律



Q 土地家屋調査士さんも登記手続きをすると聞いたのですが、土地家屋調査士と司法書士では何が違うのですか？

A. まずは、登記事項証明書の構造からご説明します。
登記は大きく分けて「表題部」と「権利部」の2つに分けられます。

「表題部」には、不動産の所在地、面積、地目や用途など物的状況が記載されています。
申請には、測量や図面の作成が必要となる場合があり、測量技術を持つ土地家屋調査士が担当します。

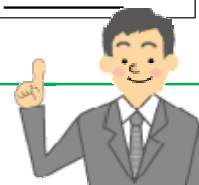
「権利部」は、さらに「甲区」と「乙区」に分かれます。
「甲区」には所有権に関する事項(誰が所有者かがわかります。)、
「乙区」には所有権以外の権利(抵当権や地上権など)に関する事項が記載されます。
どちらも民法などの法律の知識が必要となり、法律の専門家である司法書士が担当します。

これ以外に会社の登記についても司法書士が登記の申請をします。

表題部 (土地の表示)		調製	余白	不動産番号
地図番号	———	———	余白	———
所在	〇〇市〇〇町一丁目	———	余白	———
①地番	②地目	③地積	㎡	原因及びその日付(登記の日付)
10番5	宅地	276	77	10番2から分筆 (平成20年9月26日)

権利部 (甲区) (所有権に関する事項)			
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	権利者その他の事項
1	合併による所有権登記	平成20年9月24日 第637号	所有者 〇〇市〇〇町一丁目1番1号 甲野太郎 順位3番の登記を転写 平成20年9月24日受付 第358号
2	所有権移転	平成22年6月7日 第718号	原因 平成22年6月7日売買 所有者 〇〇市〇〇町二丁目3番4号 乙川五郎

権利部 (乙区) (所有権以外の権利に関する事項)			
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	権利者その他の事項
1	抵当権設定	平成20年8月12日 第807号	原因 平成20年8月4日金銭消費貸借 同日設定 借付額 金1,000万円



4. アプローチ女子会

担当：小田美早

みんなで飲んで語り合いたい、でも大勢でお店に行くのはちょっと…
ということで 開催されました 「第1回オンライン飲み会」\パンパカ°-)/
前回のアプレターでご紹介したZOOMを利用…せず今回はLINEの機能を使って楽しみました。
それぞれの家で開催されているので、会話も格好もいつもよりゆるゆるでとても新鮮でした笑
私はというと開催のことをすっかり忘れて(当日の朝までは覚えていた)、普通にお風呂上りの姿を晒してしまいました(ーωー)

子育ての話、引っ越しの話、他にも話題がころころ変わりましたが、どの話も大爆笑でしまるという家の中でも笑いに貪欲なアプローチ女子達でした。

長く一緒に勤めていても、まだまだ見えていない魅力があるなあ…と更にアプローチのメンバーのことが好きになるいいきっかけになりました！

次回はいよいよZOOMで…？んーどうでしょう！！



5. アプローチからのお知らせ

●R2.9.12 アプローチ代表司法書士 安立裕司が「登記のトラブルベスト3」のセミナー講師をしました！

ウイंकあいちにてセミナー講師をさせていただきました！
10名の方がご参加してくださいました。

セミナーでは、

- ・「登記簿に間違いなんて無い」と思っている方が多い中、実は日常的に間違いがありトラブルが発生していること
- ・危ない取引の特徴

をお伝えさせていただき、トラブルを未然に防ぐためにはどうすれば良いかをお話させていただきました。

ご参加してくださった皆さま、ありがとうございました！



●アプローチ代表司法書士 安立裕司が「司法書士が遺言保管をやってみた！～自筆証書遺言の自筆証書遺言の保管制度はお勧めできるか?!～」というタイトルでYOUTUBE 配信いたしました！

2020年7月10日から始まった自筆証書遺言の法務局による保管制度を
アプローチ代表司法書士 安立裕司が実際に利用してみました。

利用してみて、「この保管制度は本当に楽で便利なのだろうか?!」

「問題点は?!」「自分に合う遺言の残し方とは?!」を検証した動画をYOUTUBEにて公開中です！

今回のYOUTUBE配信は二部構成になっています。

前編では、保管制度利用前の

- ①なぜ遺言を作るか？
- ②なぜ僕は保管制度を利用するのか？
- ③保管制度利用の進め方について説明しています。

後編では、実際に保管制度を利用してきた後、

- ①前編の復習
- ②進め方～申請・完了～
- ③どの遺言を選ぶか？
- ④まとめについてお話しています。

是非、ご覧ください！！



自筆証書遺言の保管制度は
お勧めできるか?!

YOUTUBE	前半： https://youtu.be/twLv7UKQcqo 後半： https://youtu.be/hr8xMXv8d6M
---------	--

6. 「安楽サポート」サービスのご案内

この度、司法書士法人アプローチでは、相続部門を設立し「相続」の分野において、皆様にとってもっと身近に！もっとお役に立てるように、「安楽サポート」のサービスを開始いたします。

「安楽サポートの内容」		
安泰サポート ～生前の安心対策～	相 続 発 生	楽そう！サポート ～死後の楽々相続手続き～
①遺言作成・執行		①遺産承継業務
②家族信託		②相続登記手続
③任意後見契約		
④死後事務委任契約・執行		

こんな困りごとはありませんか？

 「遺言を作りたいけど、何をしたらよいかわからない」	 「突然父が亡くなり、何から手続きをしてよいかわからない」
 「自分が亡くなった後、遺産相続でもめないように対策しておきたい」	 「子供がいないので、相続財産をどうしていいか悩んでいる」

そんな、「相続」についてお悩みをお持ちのあなた！！

アプローチの安楽サービスをご利用下さい！

専門のスタッフが面談にて状況をうかがい、1～10までご説明させていただきます。

依頼するかどうかは、お話を聞いて頂いてからでOKです。

ご相談は**無料**です。

【ご予約・お問い合わせ】

ご相談をご希望の方は、「フリーダイヤル：0120-512-432」にてご予約下さい。



0120-512-432



その際、「安楽サービスで相談したいのですが」とお伝え下さい

ご都合の良いご面談日時を設定させていただきます。

これからも皆様の役に立つ事務所を目指します！

7. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。
これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。
社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。
休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
 2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
 3. 相続勉強会(初級・中級・上級 編)
 4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
 5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
 6. 失敗事例から学ぶ事業承継
 7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～



8. アプローチメンバーズクラブ (AMC) のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ (AMC)」を発足いたしました。
皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典

入会金10,000円(税別) ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。

無 料 特 典	1 特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。 「相続ブック」「卓上カレンダー」など、 今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間5,000円税別)となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供(発行時) その他お役立ち情報の提供
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。 無料セミナーも当然お知らせいたします。 外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家 (弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%Off
割 引 特 典	7 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の 10%OFF
	8 財産管理表の作成	通常料金50,000円(税別)～を50%OFF
	9 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を10%OFF
	10 相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を10%OFF

※各種割引を適用させて頂く為、ご依頼の際はAMC会員様である旨をお申し出下さいますようお願い致します。

※各種セミナー開催のお知らせ、その他お役立ち情報につきましては、メールアドレスをご記入して下さった方だけに配信させて頂きます。

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel(052)228-0713 Fax(052)228-0714

http://www.approach.gr.jp ✉ soudan@approach.gr.jp

